

¿Cómo haremos para que nuestro producto llegue a los clientes?

En nuestro caso, plantearemos una estrategia de comercialización en la venta directa y en la adaptación del producto a las necesidades de cada sector, nuestro producto en este caso va dirigido especialmente al sector de la sanidad tanto público como privado, clínicas, laboratorios, hospitales, industrias y organizaciones que requieran un control preciso del material y una gestión eficiente de sus recursos. En este caso el contacto con los clientes se realizará a través de visitas comerciales yendo a los establecimientos ofreciéndoles un tríptico donde podrán ver la información de nuestro armario inteligente y presentaciones personalizadas a todo aquel que esté interesado en su compra o alquiler, donde dispondrán de una “demo” o prueba de el funcionamiento de nuestro armario, para una demostración sus ventajas y el ahorro que supone tener el armario en la clínica, y una breve guía de como utilizarlo.

La distribución del armario la haremos desde nuestra nave, donde fabricamos los armarios, evitando intermediarios y permitiendo tener un trato cercano y personalizado. Esto facilita instalar el equipo, la configuración inicial del software y la formación de los usuarios, asegurando una correcta puesta en marcha del sistema. Además, se ofrecerá un servicio de soporte técnico, mantenimiento y actualización de software, garantizando la continuidad y la fiabilidad del producto a largo plazo.

Con el servicio añadimos un canal por el cual darnos sus opiniones, quejas o inconformidades así como; número de contacto y un correo electrónico para resolver cualquier duda, incidencia o poder solicitar demostraciones, presupuestos, asesoramiento técnico y resolver cualquier duda al respecto. De esta manera podremos hacer un contacto más cercano con los clientes generando una relación con mayor confianza con nuestros clientes.